



Atomia  
F O R M A T I O N S

MÉTIERS COMMERCE & DISTRIBUTION

---

Formations **Entreprises**

*Au coeur de vos compétences*



## Métiers du commerce & de la distribution

- ... Comme **vendre** entre techniques et performances
- ... Comme **atteindre des objectifs** entre gestion et pertinence d'un ciblage
- ... Comme **être connecté** entre mutation métiers et émergence de nouveaux modèles
- ... Comme **fidéliser** entre relation client et qualité du service

## Se former ...

- ... Comme **pratiquer, s'améliorer et se perfectionner**



### Formats adaptés...

1 à 3 jours possibilité de modulariser en fonction de vos plannings



### Nos expert Premium

Spécialistes, consultants opérationnels reconnus dans leur domaine



### Norme Qualité

Formation éligibles aux normes qualité Véritas



### Innover toujours plus

Méthodologie et outils en adéquation avec les évolutions numérique



### Intra - Inter

1 à 3 jours, possibilité de modulariser en fonction de vos planning



### Interlocuteur dédié

Un accompagnement et suivi dans vos projets en toute proximité



### Offre modulables...

Partenariat avec les OPCA coût dégressif selon vos projets



*au service  
de vos compétences !*



**09 82 56 28 40**

[contact@atomiaformations.fr](mailto:contact@atomiaformations.fr)

# Focus Commercial

## Cycle de vente & Construction du discours de négociation

Le cycle de vente représente un enjeu primordial pour la direction d'une entreprise et pour ses commerciaux. La prise de conscience, l'identification des différentes étapes, la mise en place des actions inhérentes à celui-ci vous mèneront à atteindre votre client prospect.

Cette maîtrise vous permettra de construire votre approche et votre discours de négociation.



**Durée**

21 heures  
(soit 3 jours)



**Public**

Commerciaux juniors ou débutants



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

### Objectifs

- Adopter les clés théoriques et pratiques de la construction d'une démarche de commercialisation.
- S'approprier la posture et les automatismes garants d'une performance commerciale au travers de savoir-faire et de savoir-être.

### Programme

#### Jour 1

##### 1. Vendre : mythes et réalités

- Vente réactive et vente proactive

##### 2. La phase de prospection

##### 3. Techniques & Outils de préparation

##### 4. Savoir-faire et Savoir-être du commercial

#### Jour 2

##### 5. Communiquer efficacement dans sa fonction de commercial

- Le verbal et non-verbal

#### 6. Déroulé de rdv client

#### 7. Découverte client

- Les besoins explicites, les motivations personnelles,

#### 8. Savoir construire son argumentaire

#### 9. Répondre aux objections

#### Jour 3

#### 10. Vendre son prix

#### 11. Conclure son entretien

#### 12 Fidéliser sa clientèle

#### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

#### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : ateliers mise en pratiques dossier clients, analyse de travaux et échanges

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

#### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

#### Dates des sessions

- Du 02/11/2016 au 04/11/2016
- Du 20/02/2017 au 22/02/2017
- Du 12/05/2017 au 14/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

#### Tarifs

à partir de 880€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET001

# Développez votre potentiel : pratiquer la vente-conseil !

Créer un environnement favorable à pratiquer l'acte de vente, tel est l'enjeu du métier de vendeur de nos jours. Il devient facilitateur et acteur dans la prise de décision du client.



**Durée**

21 heures  
(soit 3 jours)



**Public**

Commerciaux en entretien face à face B2C  
ou Managers pilotant des ventes conseils



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Maîtriser les axes de la vente multiple (produits & services) dans une démarche conseil.
- Adopter les 10 clés de réussite de la pratique de la vente conseil

## Programme

### Jour 1

#### 1. Identifier les fondamentaux d'une vente conseil réussie

- Vision client
- Entreprise
- Collaborateur

#### 2. Maîtriser la méthode de la vente conseil

- Préparations, Accueil, Découverte, Prévente,
- Propositions, Argumentations,
- Conclusion
- Suivi post vente

### Jour 2

#### 3. Adapter sa méthode de vente aux profils clients

- Les 4 profils client

#### 4. Ateliers de simulation

### Jour 3

#### 5. Déclencher l'acte d'achat par les motivations et les profils clients

#### 6. Utiliser les 10 secrets de la «multivente»

#### 7. Synthèse et stabilisation des acquis

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *ateliers pratiques, séquences filmées, simulation, analyse des travaux*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

*Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations*

### Dates des sessions

- Du 04/10/2016 au 06/10/2016
- Du 12/02/2017 au 16/02/2017
- Du 13/06/2017 au 15/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 880€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET002

# Osez l'accroche proactive

Pratiquer l'accroche proactive pour un vendeur, technique percutante pour capter l'attention de votre client et qui contribuera à l'aboutissement et au succès.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux juniors ou débutants



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Réaliser une accroche en face à face B2C pour vendre un RDV ou des produits et services en maîtrisant tous les codes et techniques clés

## Programme

### Jour 1

#### 1. Introduction

- Définition du cycle de vente
- Positionnement

#### 2. Identifier les fondamentaux d'une accroche «proactive» réussie

- phasage, posture et contenu

### Jour 2

#### 3. Maîtriser les techniques d'accroche :

- Préparation, Accueil, Rebond commercial, Propositions, Objections
- Conclusion
- Suivi post vente

#### 4. Oser accrocher en 10 points !

#### 5. Ateliers de simulation, de mise en situation

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *ateliers pratiques, séquences filmées, simulation, analyse des travaux*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

*Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations*

### Dates des sessions

- 20/10/2016 & 21/10/2016
- 21/02/2017 & 22/02/2017
- 16/05/2017 & 17/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET003

# Focus Commercial

## Au cœur de la négociation

Exercer le métier de commercial nécessite une maîtrise de toutes les étapes d'une négociation pour atteindre son but. Il s'agit de bâtir une stratégie de négociation en fonction des enjeux, des situations et des interlocuteurs. Suivre cette formation vous permettra de faire le point sur toutes les techniques, sur votre style et les méthodes appliquées.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux et Directeurs de clientèle en situation de développement et négociation



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

## Objectifs

- Comprendre le cycle de vente et ses différentes étapes
- Acquérir une boîte à outils opérationnelle des techniques et méthodes pour mener efficacement un entretien de négociation
- S'entraîner à mettre en œuvre un rendez-vous de négociation, notamment dans un contexte de conflit, savoir adopter une attitude agile, exercer une relation d'influence

## Programme

### Jour 1

#### 1. Introduction

- Qu'est-ce que «Négociateur» ?
- Timing & positionnement

#### 2. Les facteurs de réussite d'une négociation

- Identification des facteurs

#### 3. Préparer et conduire votre négociation

- Entre stratégie et phasage

### Jour 2

#### 4. Comprendre «le prix»

#### 5. Vendre le prix

- Identification des différents scénarios

#### 6. Comment conclure sa négociation ?

#### 7. Le plan de progrès individuel

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : ateliers mise en pratiques dossier clients, analyse de travaux et échanges

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 6

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- 10/10/2016 & 11/10/2016
- 06/03/2017 & 07/03/2017
- 29/05/2017 & 30/05/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET004

# Focus commercial

## Renforcer son efficacité commerciale

Être plus performant dans sa fonction commerciale nécessite d'acquérir et/ou consolider une boîte à outils opérationnels. Il s'agit d'optimiser l'ensemble des leviers de l'efficacité commerciale dans son quotidien professionnel : les fondamentaux du cycle de vente, communication orale et écrite, organisation, prise de décision, attitude assertive et positive.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, managers commerciaux



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

## Objectifs

- Entretenir et élargir son réseau relationnel au service de ses affaires.
- Mobiliser tous les acteurs internes autour de ses projets clients.
- Adopter la pensée positive.
- Développer sa force de conviction à l'oral.
- Savoir adopter une attitude agile, exercer une relation d'influence

## Programme

### Jour 1

#### 1. Fondamentaux du Cycle de Vente

- Identification des différentes étapes

#### 2. Communication

- Posture, Le verbal & non-verbal
- Définition des outils nécessaires

#### 3. Organisation & planification

### Jour 2

#### 4. Booster son business via le networking

- Identification des plate-formes, influenceurs
- Élaborer une stratégie adaptée

#### 5. Plan de progrès individuel

#### 6. Ateliers de simulation & mise en situation


#### 7. Bilan de la formation

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : ateliers mise en pratiques dossier clients, analyse de travaux et échanges

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 6

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- 17/10/2016 & 18/10/2016
- 13/03/2017 & 14/03/2017
- 06/06/2017 & 07/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET005

# Focus commercial

## Mise en oeuvre d'une stratégie de prospection personnalisée

La prospection est une phase délicate dans la démarche commerciale. Elle est nécessaire à la fois rigueur, technicité et pertinence dans l'approche. En acquérir et maîtriser tous les rouages, la base d'une stratégie commerciale percutante.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, managers commerciaux



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

### Objectifs

- Être capable de cibler, segmenter, personnaliser et mettre en œuvre une démarche de prospection pure

### Programme

#### Jour 1

##### 1. Préparation du Phoning

- De l'utilité du phoning et de la prise de rendez-vous
- Élaborer son fichier prospect qualifié (méthode de sourcing)
- Objectif «Prise de rendez-vous» : entre préparation et outils
- Comment « vendre » un rendez-vous ? Méthode, réponse aux objections

##### 2. Création d'une trame personnalisée

- Préparation de la présentation personnalisée
- Auto analyse de sa séance de phoning

#### Jour 2

##### 3. Identification et optimisation des différents réseaux et salons

- Réseaux sociaux sur le net (linkedin, viadeo, FB...)
- Réseaux sociaux « physique »
- Création d'évènements : petits dej, colloques...
- Clubs d'entreprises, associations, fédération...
- Salons professionnels suivant les secteurs d'activité
- Soirées networking
- Emailing, remarketing
- Différents forums

#### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

#### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *Simulations, Jeux de rôles, feedback et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

#### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

*Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations*

#### Dates des sessions

- 10/10/2016 & 11/10/2016
- 06/02/2017 & 07/02/2017
- 15/05/2017 & 16/05/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

#### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET006



# Focus commercial

## Le premier rdv : De la Préparation à la présentation différenciatrice

Le premier rendez-vous commercial ou les fondements d'une relation commerciale à construire et pérenniser...

Les difficultés de l'exercice résident à la fois dans le « bris de glace », la mise en confiance du client dans l'objectif de transformer la relation en action.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, managers commerciaux



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

### Objectifs

- Créer une relation de confiance lors du premier rendez-vous grâce à une préparation optimisée et une présentation différenciatrice

### Programme

#### Jour 1

##### 1. Préparation du 1er rdv : Objectifs et mise en œuvre

- Recherche
- Qualification
- Prétude situation Client

##### 2. Etude du « Personal Branding » de chacun des stagiaires en phase avec les tendances « commerciales et vendeuses » du moment :

- Comment se positionner dans la relation afin de créer de la valeur et mieux vendre (plus cher et sur la durée) ?

#### Jour 2

##### 3. Création de la relation ou « Bris de glace »

- Savoir être et savoir faire pour « vendre sans vendre »
- Comment se rendre indispensable dans la relation client ?


##### 4. Sketches et mises en situation pratique issus de cas concrets et réels

#### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

#### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : échanges, auto-diagnostics, mises en situations, sketches filmés et débriefés, cas concrets rencontrés, analyse d'action

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

#### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

#### Dates des sessions

- 24/10/2016 & 25/10/2016
- 23/01/2017 & 24/01/2017
- 22/05/2017 & 23/05/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

#### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET007

# Focus commercial

## La découverte des besoins clients, «le pilier de la vente» différenciatrice

Chaque entreprise, chaque acteur a des besoins liés à une stratégie établie, une problématique inhérente au développement commercial et aux objectifs.

Créer une relation commerciale implique une vraie identification de ces besoins, de ces attentes. Cette phase, non négligeable, nécessite une maîtrise de l'exercice d'identification des besoins.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, managers commerciaux



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Être capable de créer, de rendre conscient et d'orienter le besoin client sur les différenciateurs de l'entreprise

## Programme

### Jour 1

#### 1. Introduction et positionnement individuel

#### 2. «Ce que je dois savoir du prospect sinon rien»

- A quoi sert une phase de découverte ; l'écoute active
- Découverte prospect avant le 1<sup>er</sup> contact
- La découverte du contexte, des besoins du client et des motivations d'achat en rendez-vous

### Jour 2

#### 3. Création d'un questionnaire personnalisé nécessaire à la proposition et à une argumentation performante.

- Questionnement ouvert (méthode QQOQCP)
- Questionnement fermé
- Adapter le questionnaire à l'attitude du client
- Quelles informations à recueillir pour optimiser son argumentation ?

#### 4. Reformulation optimisée

- Reformulation ECHO, DEDUCTION, RESUME
- Optimiser sa communication (questionnement, écoute active, reformulation)

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *simulations, Jeux de rôles, feedback et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- 24/10/2016 & 25/10/2016
- 30/01/2017 & 31/01/2017
- 29/05/2017 & 30/05/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET008

# Focus commercial

## L'argumentation, «un acte de vente orienté client»

Construire un argumentaire structuré en incluant les attentes du client pour arriver à tisser un lien opérationnel : une phase applicable et à maîtriser pour qui veut convaincre dans le but de construire une relation pérenne commerciale.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, managers commerciaux



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Être capable de convaincre en s'appuyant sur l'intérêt client

## Programme

### Jour 1

#### 1. Création des arguments en ACP (Avantages Caractéristiques Preuves) en fonction du SONCAS client.

- Définition de la méthode CAP
- Définition du SONCAS : comprendre les motivations d'achat des clients
- Élaboration d'un argumentaire, exemple de cas et mise en situation

### Jour 2

#### 2. Traitement des objections et négociation tarifaire.

- Reformulation de l'objection
- Identification, précision et questionnement autour de l'objection
- Traitement de l'objection
- Études de cas et mise en situation

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *simulations, Jeux de rôles, feedback et échanges*

Livret pédagogique proposé à chaque participant

Évaluation formative

Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

*Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations*

### Dates des sessions

- 02/11/2016 & 03/11/2016
- 06/02/2017 & 07/02/2017
- 06/06/2017 & 07/06/2017

**Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET009

# Focus commercial

## Le second Rendez-vous : de la proposition personnalisée au closing

Après avoir franchi avec succès les étapes d'accroche et d'argumentation, il est temps de concrétiser afin de produire une proposition personnalisée adéquate. Cette phase est cruciale et sera la clé de votre réussite. Il s'agit donc de l'aborder en toute sérénité...



**Durée**

7 heures  
(soit 1 jour)



**Public**

Commerciaux, managers commerciaux



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

### Objectifs

- Être capable de présenter une offre personnalisée en phase avec les besoins clients afin de clôturer la négociation.

### Programme

#### 1. Création de l'offre personnalisée

- Préparation de son 2<sup>nd</sup> rdv : ciblage, positionnement
- Reprise des notes et mise en évidence des besoins/Attentes, hiérarchisation

#### 2. Remise de l'offre

- Mise en avant des avantages concurrentiels pertinents en rappelant les besoins du client
- Préparation de l'offre tarifaire optimum

- Personnalisation du support de présentation

- Mise en forme de la proposition écrite

- Préparation de la présentation de l'offre lors du rdv

#### 3. Négociation et closing

- Mise en situation et simulations

#### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

#### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *simulations, Jeux de rôles, feedback et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

#### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

*Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations*

#### Dates des sessions

- 14/11/2016 & 15/11/2016
- 21/02/2017 & 22/02/2017
- 12/06/2017 & 13/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

#### Tarifs

à partir de 890€ HT

Référence Atomia Formations : 01MET010

# Focus commercial

## L'audit, une démarche différenciatrice

L'approche commerciale n'est pas simplement une action de vente. Elle s'inscrit dans une vision 360° de l'entreprise. Afin de répondre de façon ciblée aux attentes du client, il s'agit d'adopter une attitude pro-active en mettant en place un audit en amont du besoin.

S'inscrire dans une telle approche permettra de vous différencier, de vous démarquer au sein d'un marché à forte concurrence



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, managers commerciaux



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

## Objectifs

- Adopter une démarche d'audit avec pour objectif de se différencier de la concurrence et d'être en amont du besoin.

## Programme

### Jour 1

#### 1. Objectifs et intérêts de la démarche

- Pourquoi se positionner en Auditeur « Expert conseil » ?

#### 2. L'audit

- Mise en œuvre de la démarche
- Identification des différentes étapes opérationnelles
- Maîtrise du timing de l'affaire

#### 3. Le Rendez-vous de Découverte Audit

- Prérequis pour vendre un audit en entreprise

### Jour 2

#### 4. La réalisation physique de l'Audit

#### 5. La conception du rapport et la soutenance

#### 6. Savoir Faire et Savoir être

#### 7. Sketches et mises en situation pratique issus de cas concrets et réels

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : échanges, auto-diagnostics, mises en situations filmés, débriefés, cas concrets rencontrés, analyse et recommandations d'action

Livret pédagogique proposé à chaque participant

Évaluation formative

Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- 06/03/2017 & 07/03/2017

- 19/06/2017 & 20/06/2017

**Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET011

# Focus commercial

## La démarche d'appel d'offre entre orientation, traitement et réponse personnalisée

Nombreux sont les secteurs dont le développement commercial est lié aux appels d'offre qu'ils soient publics, institutionnels ou privés. Les appels d'offre répondent à des codes, techniques et structures. En maîtriser tous les rouages est indispensable.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, managers commerciaux,  
assistants commerciaux



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

### Objectifs

- Orienter un appel d'offre en amont
- Traiter administrativement le dossier
- Rédiger une réponse différenciatrice et orientée sur les points forts de l'entreprise

### Programme

#### Jour 1

1. Cadre réglementaire et légal
2. Constat de la situation du client
3. Prérequis avant une orientation d'appel d'offre

- Pourquoi et Quand rentrer dans une démarche «d'orientation d'appel d'offre» ?
- L'Art de se positionner en amont et en créateur du besoin.

#### Jour 2


4. Comment orienter un appel d'offre ?
  - Savoir-faire et savoir-être
5. La réponse à un appel d'offre
  - Anticipation, traitement et mise en œuvre
  - La forme et le fond
6. Savoir Faire et Savoir être
7. Sketches et mises en situation pratique issus de cas concrets et réels

#### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

#### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *échanges, auto-diagnostics, mises en situations filmés, débriefés, cas concrets rencontrés, analyse et recommandations d'action*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

#### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12
- Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

#### Dates des sessions

- 27/02/2017 & 28/02/2017

- 17/04/2017 & 18/04/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

#### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET012

# Focus commercial

## Renforcer la relation client, entre savoir-faire et savoir-être ?

Rien n'est acquis dans la relation client... Savoir pérenniser, exploiter et entretenir une collaboration est lié à l'alchimie entre savoir-faire et savoir-être. Il est donc indispensable de travailler sur cette équation gagnante pour une relation cliente prospère.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, managers commerciaux,  
assistants commerciaux



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

### Objectifs

- Renforcer la relation client grâce à la mise en œuvre de techniques définies

### Programme

#### Jour 1

##### 1. La relation avec le client

- Identifier le rôle tenu par le client et sa place dans le circuit de décision

##### 2. Identifier le profil d'intelligences multiples et le SONCAS du client

##### 3. Comment s'adapter au client tout en se positionnant « expert/conseil » dans la relation ?

#### Jour 2

##### 5. Comment renforcer la relation client sur la durée par la mise en œuvre d'une stratégie reposant sur la personnalisation et l'exigence ?

##### 6. Savoir-faire et savoir-être

##### 7. Sketches et mises en situation pratique issus de cas concrets et réels

#### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

#### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)  
- Méthode interrogative  
- Méthodes actives : échanges, auto-diagnostics, mises en situations filmés, débriefés, cas concrets rencontrés, analyse et recommandations d'action

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

#### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

#### Dates des sessions

- 10/01/2017 & 11/01/2017

- 06/06/2017 & 07/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

#### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET013

# Focus commercial

## La vente en mode projet, différenciatrice par excellence

Qu'est-ce que la vente en mode projet ? La désignation peut paraître vague et pourtant... Par cette qualification, il s'agit d'adopter une démarche pro-active, de savoir mettre au service de son client une expertise conseil pour initier un projet... Devenir facilitateur et accompagnateur dans la mise en oeuvre de celui-ci, Devenir partie prenante incontournable de la stratégie de votre client.



**Durée**

7 heures  
(soit 1 jour)



**Public**

Commerciaux, managers commerciaux,  
assistants commerciaux



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

### Objectifs

- Initier des projets en se positionnant en expert conseil pour se rendre indispensable

### Programme

#### 1. La vente en mode projet

- Identification d'une démarche créatrice de valeur

#### 2. Votre positionnement

- Comment être «Expert conseil» tout au long de cette démarche ?

#### 3. Savoir-faire et Savoir-être

- Définition des points clés  
- La boîte à outils

#### 4. Les étapes de la vente en mode projet

- Identification des différentes étapes  
- Optimisation de la démarche

#### 5. Sketches et mises en situation pratique issus de cas concrets et réels

#### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

#### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)  
- Méthode interrogative  
- Méthodes actives : échanges, auto-diagnostics, mises en situations filmés, débriefés, cas concrets rencontrés, analyse et recommandations d'action

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

#### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

#### Dates des sessions

- 14/11/2016  
- 20/03/2017  
- 12/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

#### Tarifs

à partir de 890€ HT

Référence Atomia Formations : 01MET014



# Responsable Grands Comptes

## Construire sa stratégie grands comptes : le plan de compte

En charge des clients stratégiques de l'entreprise, le responsable grand compte a un rôle prépondérant dans la croissance commerciale de l'activité commerciale. Il est le garant du développement du secteur de l'entreprise en réalisant une prospection intense, continue et ciblée auprès de clients à fort potentiel identifiés. Afin d'atteindre ses objectifs en toute sérénité, il doit mettre en place une stratégie opérationnelle construite.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, Commerciaux seniors



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

## Objectifs

- Bâtir un plan d'action, stratégie de développement dédiée Grands Comptes

## Programme

### Jour 1

#### 1. Positionnement et état des lieux de la fonction

#### 2. Analyser le portefeuille clients grands comptes

- Identification du potentiel et des cibles

#### 3. Bâtir son plan de compte

- Elaboration de la cartographie du compte, carte d'identité

### Jour 2

#### 3. Décliner sa stratégie en actions

#### 4. Présenter le plan de compte, revue à la direction de son entreprise

#### 5. Atelier de mise en situation et simulation

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)  
- Méthode interrogative  
- Méthodes actives : *simulations, Jeux de rôles, feedback et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

*Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations*

### Dates des sessions

- 21/11/2016 & 22/11/2016

- 27/02/2017 & 28/02/2016

- 01/05/2017 & 02/05/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET015

# Responsable Grands Comptes

## Gestion du grand compte

En charge des clients stratégiques de l'entreprise, le responsable grand compte a un rôle prépondérant dans la croissance commerciale de l'activité commerciale. Il est le garant du développement du secteur de l'entreprise en réalisant une prospection intense, continue et ciblée auprès de clients à fort potentiel identifiés. Afin d'atteindre ses objectifs en toute sérénité, il doit mettre en place une stratégie opérationnelle construite.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, Commerciaux seniors



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

## Objectifs

- Adopter les codes propices à la bonne gestion des grands comptes

## Programme

### Jour 1

#### 1. Positionnement et état des lieux au coeur de votre activité

#### 2. Maillage du grand compte

- Identification des acteurs
- Enjeux spécifiques
- Détection des «alliés»

#### 3. Savoir s'adapter à chaque acteur du compte

- Identification des styles commerciaux

### Jour 2

#### 4. Toujours développer les contacts au sein du compte

- Identification et mise en oeuvre de votre stratégie

#### 5. Atelier de mise en situation et simulations

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *simulations, Jeux de rôles, feedback et échanges*

Livret pédagogique proposé à chaque participant

Évaluation formative

Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

*Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations*

### Dates des sessions

- 23/11/2016 & 24/11/2016
- 01/02/2017 & 02/02/2016
- 03/05/2017 & 04/05/2017

**Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET016

# Responsable Grands Comptes

## Négociation des grands comptes

En charge des clients stratégiques de l'entreprise, le responsable grand compte a un rôle prépondérant dans la croissance commerciale de l'activité commerciale.

Il est le garant du développement de la politique commerciale d'un point de vue qualitatif et quantitatif.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commerciaux, Commerciaux séniors



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

## Objectifs

- Savoir mener une négociation avec un compte clé, client stratégique

## Programme

### Jour 1

#### 1. Cadre de la négociation commerciale avec un grand compte

#### 2. Mener sa négociation

- Préparation de l'entretien
- Élaboration de la boîte à outils

### Jour 2

#### 3. Mener sa négociation (suite)

- Anticipation du rendez-vous
- Connaître ses limites
- Accords «gagnant-gagnant»

#### 4. Négocier un contrat cadre

- Atelier de mise en situation et simulations

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *simulations, Jeux de rôles, feedback et échanges*

Livret pédagogique proposé à chaque participant

Évaluation formative

Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

*Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations*

### Dates des sessions

- 25/11/2016 & 28/11/2016
- 03/03/2017 & 06/03/2016
- 05/05/2017 & 08/05/2017

**Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET017

# La fonction de Responsable Grands Comptes

## Formation 360°

En charge des clients stratégiques de l'entreprise, le responsable grand compte a un rôle prépondérant dans la croissance commerciale de l'activité commerciale.

Il est le garant du développement commercial, de la gestion des clients clés assurant un accompagnement partenaire gagnant-gagnant.



**Durée**

42 heures  
(soit 6 jours)



**Public**

Commerciaux, Commerciaux séniors



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

## Objectifs

- Bâtir un plan d'action, stratégie de développement dédiée Grands Comptes
- Adopter les codes propices à la bonne gestion des grands comptes
- Savoir mener une négociation avec un compte clé, client stratégique

## Programme

### Module 1 Construire sa stratégie grands comptes le plan de compte

- Analyse du portefeuille clients grands comptes (potentiel, cibles...)
- Bâtir son plan de compte (Cartographie du compte, carte d'identité..)
- Décliner sa stratégie en actions
- Présentation du plan de compte (revue à sa direction..)

### Module 2 Gestion des grands comptes

- Maillage du grand compte (identification des acteurs, enjeux spécifiques, détection des «alliés»..)

- savoir s'adapter à chaque acteur du compte (styles commerciaux..)
- Toujours développer les contacts au sein du compte

### Module 3 Négociation des grands comptes

- Cadre de la négociation commerciale avec un grand compte
- Mener sa négociation (Préparation, Anticipation du rendez-vous, Connaître ses limites, Accords «gagnant-gagnant»)
- Négocier un contrat cadre

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *simulations, Jeux de rôles, feedback et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- Du 21/11/2016 au 28/11/2016
- Du 27/02/2017 au 06/03/2017
- Du 10/04/2017 au 17/04/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 695€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET018

# Pratiquer la vente à distance par téléphone

En charge des clients stratégiques de l'entreprise, le responsable grand compte a un rôle prépondérant dans la croissance commerciale de l'activité commerciale.

Il est le garant du développement commercial, de la gestion des clients clés assurant un accompagnement partenaire gagnant-gagnant.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commercial, Manager effectuant des appels sortants ou pilotant des VAD



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

## Objectifs

- Savoir prendre un RDV qualifié au téléphone
- Pratiquer la vente multi-produits (services et produits) par téléphone

## Programme

### Jour 1

#### 1. Introduction

- Définition des enjeux de la vente multicanale
- état des lieux du marché de la vente à distance

#### 2. Décrire les fondamentaux du phoning

- Règles d'or
- Boîte à outils

### Jour 2

#### 3. Maîtriser les techniques de prise de rendez-vous au téléphone

- Identification et appropriation des différentes techniques
- État des lieux du marché de la vente à distance

#### 4. Maîtriser les techniques de vente à distance au téléphone

- Les différentes étapes de la vente à distance
- Entre objections et fidélisation

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : ateliers pratiques, séquences filmées, simulation, analyse des travaux

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- 18/10/2016 au 19/10/2016
- 01/02/2017 au 02/02/2017
- 20/02/2017 au 21/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET019

# «Je ne peux pas, j'ai Training de vente...» Optimiser vos acquis !

Vous êtes vendeur, commercial et souhaitez optimiser vos acquis, votre technicité... cette formation vous est destinée. Elle vous permettra de performer vos compétences commerciales.



**Durée**

7 heures  
(soit 1 jour)



**Public**

Commercial, Business Manager



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

## Objectifs

- Appliquer les méthodes de vente
- Renforcer ses compétences de vente pour améliorer vos acquis

## Programme

### 1. Introduction

- Positionnement personnel
- Rappel sur les différentes méthodes de vente et phasages

### 2. Appliquer les méthodes de ventes

- Rendez-vous face à face clients
- Rendez-vous vente à distance
- Mise en situation et simulations sur des cas concrets

### 3. Travailler sur ses axes d'amélioration à partir d'une grille d'observation

### 4. Renforcer ses compétences de ventes

Le «Training de vente» est spécifique et modulable aux spécificités de l'entreprise (contexte, méthodes, clientèle...)

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *ateliers pratiques, séquences filmées, simulation, analyse des travaux*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

*Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations*

### Dates des sessions

- |              |              |
|--------------|--------------|
| - 03/10/2016 | - 13/03/2017 |
| - 07/11/2016 | - 20/04/2017 |
| - 13/02/2017 | - 18/05/2017 |

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT

Référence Atomia Formations : 01MET020

# Focus banque

## Comment vendre les produits d'épargne ?

De nos jours, les typologies de produits d'épargne abondent, les commercialiser nécessite une maîtrise du contenu et spécificité de chacun en y alliant les compétences et techniques de la vente conseil.



**Durée**

7 heures  
(soit 1 jour)



**Public**

Commercial, Business Manager



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Non

## Objectifs

- Maîtriser la vente des différents produits bancaires d'épargne en s'adaptant au profil du client

## Programme

### 1. Introduction au marché des produits bancaires

### 2. Décrire le schéma de constitution de l'épargne et le cycle patrimonial des ménages

### 3. Maîtriser les techniques produits de l'épargne à vue et à terme

- LA, Compte sur Livret, LDD, LEP, Livret jeune, CEL, PEL, CAT, Bons de Caisses et d'Epargne, Certificats de Dépôts Négociables

### 4. Adapter sa proposition au profil épargne du client dans une démarche globale conseil

### 5. Identifier les 10 argumentaires de vente pour chaque produit

- Mise en oeuvre et simulations

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)  
- Méthode interrogative  
- Méthodes actives : ateliers pratiques, séquences filmées, simulation, analyse des travaux

Livret pédagogique proposé à chaque participant

Évaluation formative

Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- 13/10/2016

- 19/01/2017

- 04/05/2017

**Lieux de formation**  
En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT

Référence Atomia Formations : 01MET021

# Focus banque/assurance

## Comment vendre des produits assurance-vie ?

Les assurances vie sont un des produits de placement phare en France. Les vendre nécessite une maîtrise des avantages économiques, fiscaux ou civils. La vente devient, ainsi, un acte de conseils spécifiques et d'accompagnement empli de technicité.



**Durée**

14 heures  
(soit 2 jours)



**Public**

Commercial, Business Manager



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Maîtriser la vente des produits assurance-vie en s'adaptant au profil du client

## Programme

### Jour 1

#### 1. Positionner l'assurance vie dans le cycle patrimonial des ménages

#### 2. Maîtriser les techniques de l'assurance vie :

- Souscription du contrat
- Les principales typologies de contrats
- Les dénouements, les options
- La fiscalité
- La clause bénéficiaire

### Jour 2

#### 3. Identifier les cibles et les argumentaires de vente du contrat assurance-vie

#### 4. Adapter sa proposition au profil épargne du client dans une démarche globale conseil avec les autres placements épargne (titres, concurrence ...)

- Simulations et mises en situation

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *ateliers pratiques, séquences filmées, simulation, analyse des travaux*

Livret pédagogique proposé à chaque participant

Évaluation formative

Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

*Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations*

### Dates des sessions

- 26/10/2016 & 27/10/2016
- 11/01/2017 & 12/01/2017
- 12/04/2017 & 13/04/2017

**Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 890€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET022



# Relais métier : Employé Commerce Magasin

## Approvisionnement

L'offre «Relais métier» vous permet de professionnaliser rapidement une ou plusieurs personnes de votre équipe. Cette professionnalisation permet la formation opérationnelle de votre collaborateur en adéquation avec éthique et process de votre entreprise. Elle répond à un besoin nécessaire et urgent, un gain de temps organisationnel et permet, ainsi, d'allier performance et efficacité. Opter pour l'offre «Relais métier» vous permet d'optimiser vos ressources internes et votre politique de recrutement.



**Durée**

28 heures  
(soit 4 jours)



**Public**

Personne menée à occuper la fonction  
d'Employé Commerce Magasin



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Approvisionner un rayon ou un point de vente dans une optique de performance et d'efficacité en accord avec la politique de l'entreprise

## Programme

### 1. Vous et votre entreprise

- Entre politique et éthique

### 2. De la prise en charge des marchandises à la réception à la vérification de la conformité des produits

### 3. Ranger, classer, vérifier ou poser l'étiquetage et l'antivolage des produits

### 4. Préparer les réassorts de marchandises pour le magasin

### 5. Règles de manutention et de sécurité du travail, biens & personnes

### 6. Conformité des produits et les besoins du rayon

### 7. Les règles d'implantation

### 8. Gestion des stocks

### 9. Gestion des commandes

### 10. Gérer la démarque connue & inconnue

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)

- Méthode interrogative

- Méthodes actives : ateliers pratiques, études de cas situations réelles, analyse des travaux et échanges

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- Du 17/10/2016 au 20/10/2016

- Du 22/03/2017 au 23/02/2017

- Du 09/05/2017 au 12/05/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 590€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET023

# Relais métier : Employé Commerce Magasin

## Approche commerciale & Relation client

L'offre «Relais métier» vous permet de professionnaliser rapidement une ou plusieurs personnes de votre équipe. Cette professionnalisation permet la formation opérationnelle de votre collaborateur en adéquation avec éthique et process de votre entreprise. Elle répond à un besoin nécessaire et urgent, un gain de temps organisationnel et permet, ainsi, d'allier performance et efficacité. Opter pour l'offre «Relais métier» vous permet d'optimiser vos ressources internes et votre politique de recrutement



**Durée**

28 heures  
(soit 4 jours)



**Public**

Personne menée à occuper la fonction  
d'Employé Commerce Magasin



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Accompagner le client
- Participer à l'attractivité commerciale du rayon ou point de vente dans une optique de performance et d'efficacité en accord avec la politique de l'entreprise

## Programme

### 1. Vous et votre entreprise

- Entre politique et éthique

### 2. L'accueil

- Renseigner et orienter les clients dans le magasin

### 3. L'attitude commerciale

- Votre posture
- Construction du discours
- Communication verbale et non-verbale

### 4. La relation client

### 5. Merchandising

- Les différentes techniques
- Répondre aux attentes de son entreprise

### 6. Le poste «Caisse»

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)
- Méthode interrogative
- Méthodes actives : *ateliers pratiques, études de cas situations réelles, analyse des travaux et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- Du 24/10/2016 au 26/10/2016
- Du 06/02/2017 au 09/02/2017
- Du 15/05/2017 au 18/05/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 590€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET024

# Relais métier : Vendeur Conseil Magasin

## Techniques de vente produits & prestations de services

L'offre «Relais métier» vous permet de professionnaliser rapidement une ou plusieurs personnes de votre équipe. Cette professionnalisation permet la formation opérationnelle de votre collaborateur en adéquation avec éthique et process de votre entreprise. Elle répond à un besoin nécessaire et urgent, un gain de temps organisationnel et permet, ainsi, d'allier performance et efficacité. Opter pour l'offre «Relais métier» vous permet d'optimiser vos ressources internes et votre politique de recrutement



**Durée**

28 heures  
(soit 4 jours)



**Public**

Personne menée à occuper la fonction de  
Vendeur Conseil Magasin



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Vendre en magasin des produits et des prestations de services dans une optique de performance et d'efficacité en accord avec la politique de l'entreprise

## Programme

### 1. Vous et votre entreprise

- Entre politique et éthique

### 2. Mener un entretien de vente de produits et de prestations de services en magasin

- Spécificité des catégories de produits  
- Identification des produits et services de votre enseigne  
- Découpage et construction de votre entretien de vente

### 3. Valoriser votre entreprise et la connaissance de votre environnement professionnel pour adapter votre discours aux besoins du client

### 4. Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts de son entreprise

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)  
- Méthode interrogative  
- Méthodes actives : *ateliers pratiques, études de cas situations réelles, analyse des travaux et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- Du 27/02/2017 au 02/03/2017

- Du 29/05/2017 au 01/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 590€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET025

# Relais métier : Vendeur Conseil Magasin

Contribution à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente

L'offre «Relais métier» vous permet de professionnaliser rapidement une ou plusieurs personnes de votre équipe.

Cette professionnalisation permet la formation opérationnelle de votre collaborateur en adéquation avec éthique et process de votre entreprise. Elle répond à un besoin nécessaire et urgent, un gain de temps organisationnel et permet, ainsi, d'allier performance et efficacité. Opter pour l'offre «Relais métier» vous permet d'optimiser vos ressources internes et votre politique de recrutement



**Durée**

28 heures  
(soit 4 jours)



**Public**

Personne menée à occuper la fonction de  
Vendeur Conseil Magasin



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Contribuer à l'animation et aux résultats d'un linéaire ou d'un point de vente dans une optique de performance et d'efficacité en accord avec la politique de l'entreprise

## Programme

### 1. Vous et votre entreprise

- Entre politique et éthique

### 2. Votre espace de vente

- Identification de la politique de merchandising de votre enseigne

- Assurer la mise en rayon, le rangement et le réassort des produits en accord avec les règles d'implantation définies

### 3. Valoriser les produits, notamment les promotions et les nouveautés

### 4. Participer aux ajustements nécessaires à l'atteinte des objectifs de vente

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)

- Méthode interrogative

- Méthodes actives : *ateliers pratiques, études de cas situations réelles, analyse des travaux et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- Du 13/02/2017 au 16/02/2017

- Du 25/04/2017 au 28/04/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 590€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET026

# Relais métier : Responsable Rayon

## Animation commerciale

L'offre «Relais métier» vous permet de professionnaliser rapidement une ou plusieurs personnes de votre équipe. Cette professionnalisation permet la formation opérationnelle de votre collaborateur en adéquation avec éthique et process de votre entreprise. Elle répond à un besoin nécessaire et urgent, un gain de temps organisationnel et permet, ainsi, d'allier performance et efficacité. Opter pour l'offre «Relais métier» vous permet d'optimiser vos ressources internes et votre politique de recrutement



**Durée**

28 heures  
(soit 4 jours)



**Public**

Personne menée à occuper la fonction de  
Responsable de rayon



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Accompagner le client et participer à l'attractivité commerciale du rayon ou point de vente dans une optique de performance et d'efficacité en accord avec la politique de l'entreprise

## Programme

### 1. Vous et votre entreprise

- Entre politique et éthique

### 2. Le merchandising

- Mettre en oeuvre le merchandising du rayon et des produits pour garantir la présence des assortiments préconisés votre entreprise

### 3. Dynamiser les ventes des produits

- Identification des techniques  
- Appropriation des outils et leviers

### 4. Gérer la relation client

### 5. Gérer et motiver son équipe

- Les différents types de management  
- Communiquer avec son équipe  
- Les leviers disponibles pour atteindre vos objectifs

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)  
- Méthode interrogative  
- Méthodes actives : *ateliers pratiques, études de cas situations réelles, analyse des travaux et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- Du 07/03/2017 au 10/03/2017

- Du 06/06/2017 au 09/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 590€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET027

# Relais métier : Responsable Rayon

## Une fonction de gestionnaire

L'offre «Relais métier» vous permet de professionnaliser rapidement une ou plusieurs personnes de votre équipe. Cette professionnalisation permet la formation opérationnelle de votre collaborateur en adéquation avec éthique et process de votre entreprise. Elle répond à un besoin nécessaire et urgent, un gain de temps organisationnel et permet, ainsi, d'allier performance et efficacité. Opter pour l'offre «Relais métier» vous permet d'optimiser vos ressources internes et votre politique de recrutement



**Durée**

28 heures  
(soit 4 jours)



**Public**

Personne menée à occuper la fonction de  
Responsable de rayon



**Pré-requis**

Aucun



**Modulaire**

Oui

## Objectifs

- Gérer le rayon, les produits, les services et les collaborateurs dans une optique de performance et d'efficacité en accord avec la politique de l'entreprise

## Programme

### 1. Vous et votre entreprise

- Entre politique et éthique

### 2. Gestion de l'espace de vente

- Approvisionnement du rayon  
- Organiser le stockage et le rangement des produits en réserve

### 3. Management d'équipe

- Organiser et contrôler le travail des collaborateurs

### 4. Analyse et Reporting

- Contrôler et analyser les résultats de gestion du rayon ou du point de vente et informer sa hiérarchie

### Modalités d'accès à la formation

- Dossier de candidature, évaluations/test, entretien

### Pédagogie

- Méthode expositive (apports théoriques)  
- Méthode interrogative  
- Méthodes actives : *ateliers pratiques, études de cas situations réelles, analyse des travaux et échanges*

 Livret pédagogique proposé à chaque participant

 Évaluation formative

 Attestation de fin de formation

### A propos de votre session de formation

- Nombre de participants : de 2 à 12

Nos formateurs intervenants sont des experts reconnus dans leur métier, leurs spécialisations

### Dates des sessions

- Du 13/03/2017 au 16/03/2017

- Du 12/06/2017 au 15/06/2017

 **Lieux de formation** En Inter : Lieu indiqué par ATOMIA  
En Intra : Dans votre entreprise

### Tarifs

à partir de 590€ HT par jour

Référence Atomia Formations : 01MET028

# Où sommes-nous ?



## BUS

Lignes 1 - 48 - 70  
Arrêt Lindbergh  
et 48  
arrêt Diesel



## VÉLO

V-Gub  
Station n° 87  
Kennedy  
parc hôtelier



## TRAM

En attendant 2017  
Ligne A,  
arrêt le plus proche :  
Lycée de Mérignac



12, avenue Henri-Becquerel - 33700 Mérignac  
Tél. 09 82 56 28 40  
[contact@atomiaformations.fr](mailto:contact@atomiaformations.fr)



# Atomia

F O R M A T I O N S

